

Dailylive, la première plateforme française de Video Live Shopping, aide gratuitement les commerçants à vendre directement depuis leur magasin à l'aide de la vidéo en direct

Alors que le déconfinement progressif se met en place, la crise sanitaire liée au Covid-19 se double d'une crise économique sans précédent qui frappe lourdement les commerçants français.

À tel point que le ministre de l'économie Bruno LeMaire devrait décaler le début des soldes d'été pour que les petites et moyennes entreprises puissent se reconstituer une trésorerie ([source](#)).

Il y a en effet urgence à agir : selon le cabinet d'études McKinsey, un tiers des marques pourrait disparaître ([source](#)). De plus, les commerçants qui comptaient sur le déconfinement pour "rattraper" le temps perdu peinent finalement à attirer les clients. Au bout d'une semaine, plus de la moitié d'entre eux enregistrent une chute de 50% de leur chiffre d'affaires ([source](#)) car les Français redoutent de se rendre dans les lieux trop fréquentés.

Et si la solution se trouvait en ligne ? En effet, plutôt que d'attendre que les clients viennent dans les magasins, il est nettement plus efficace de leur proposer une visite virtuelle directement en magasin : le Live shopping est né !

Dailylive propose en effet aux commerçants de vendre leurs produits via une vidéo en direct, accessible en live et en replay.

Directement, sans intermédiaires (marketplace, site e-commerce), les commerçants interagissent directement avec leurs clients. En quelques clics, il est ainsi très simple de présenter des produits, répondre aux questions, et générer immédiatement des ventes.

Avec, en prime, un formidable effet "boule de neige" : selon Mark Zuckerberg, le fondateur de Facebook, *"une vidéo convertit 60 fois mieux en achat et obtient 12 fois plus de partages qu'une photo"*.

Alors pour aider les commerçants français à sortir de la crise, Dailylive a décidé de leur offrir gratuitement deux types d'abonnements.



Dailylive, la première plateforme de vidéo live qui intègre la vente en direct

Savez-vous que :

- les Français qui regardent des vidéos en ligne y consacrent 5h45 en moyenne chaque semaine (source Limelight Networks 2019) ?
- le social shopping (= les ventes générées directement grâce aux interactions sur les réseaux sociaux) représente déjà 9% du marché du e-commerce (source eMarketer, 2019) ?
- le social shopping est en forte croissance et pèse 7 milliards d'euros en France (sources eMarketer et Fevad, 2018) ?

Il s'agit donc d'une formidable opportunité pour créer de la croissance tout en respectant facilement les mesures barrières et la distanciation sociale.

Avec un avantage de taille : ce concept moderne est en parfaite adéquation avec les attentes de la Génération Z et des Millennials, qui plébiscitent l'usage de la vidéo et des live-streaming.

Ce n'est pas un hasard si Dailylive a remporté le Concours ISM Retail E-commerce en 2019 et a été nominée au Trophée Start-up Innovation la même année !

Hady Hobeich, co-fondateur, souligne :

« Avec notre solution de vidéo live shopping, nous voulons transformer le marché du e-commerce et démocratiser la vente en ligne. Les petits commerçants et les PME peuvent enfin augmenter facilement leur taux de conversion tout en renforçant la relation de proximité et de confiance avec leurs clients. »

Dailylive Mode Accessoires Bijoux Electroniques Mobiliers

Live

Live Shopping

ajouter au panier

Knot Sisters Brea Pant

ajouter au panier

Knot Sisters Karen Dress

ajouter au panier

Knot Sisters Scout Dress

ajouter au panier

Knot Sisters Jasmine

Lamiss Sugar Style 67 followers

Lisa Hagler: bonjour

Lisa Hagler: Je souhaite savoir si la dentelle est fragile ?

Krystal Kang: Bonjour super le Live

Christine's Closet: bonjour j'aime bien l'ensemble jaune

LK Mendoza: bonjour Lamiss

Christine's Closet: Bonjour peux tu me montrer le bas qui va avec ?

Ecrire un commentaire...

Une solution d'avenir très facile à mettre en place

Avec Dailylive, lancer un Live Shopping est particulièrement facile. Il suffit de :

1. Créer un live sur Dailylive en 3 minutes chrono via un smartphone ou une caméra puis d'intégrer son catalogue produit ;
2. Diffuser le live en simultané sur tous ses réseaux sociaux (Facebook, Instagram, YouTube, Vimeo, Twitch...) et sur Dailylive ;
3. Interagir avec sa communauté en racontant sa marque, en présentant ses produits et en répondant aux questions en direct ;
4. Vendre ses produits en toute simplicité puisque les internautes peuvent accéder aux fiches-produits et acheter sans jamais quitter la vidéo.

En quelques clics, les commerçants peuvent donc ajouter un nouveau canal de communication et de vente, **en phase avec les usages d'aujourd'hui**, et créateur d'opportunités (les partenaires potentiels peuvent voir l'impact réel des contenus en termes de vente).

« *Nous sommes impatients de faire un prochain LiveShopping avec Dailylive !* »

Benjamin Banoun, fondateur et CEO du Biberon Français



Opération “Solidarité Covid-19” : Un abonnement offert à toutes les TPE/PME françaises

Dailylive est disponible à partir de 49 €/mois via un abonnement qui inclut notamment les vidéos en illimité, les Live en illimité, une boutique en ligne, l’insertion des produits dans la Marketplace, le Live en simultané sur tous les réseaux sociaux, un support par chat 24h/24 et 7j/7...

Une commission est également prélevée sur les ventes réalisées via Dailylive (3 à 5% selon la formule choisie).

Mais face à la crise inédite que traversent actuellement les petites et moyennes entreprises, Dailylive a décidé de leur donner un coup de pouce.

Hady précise :

« Nous leur proposons une offre gratuite pour les aider à rebondir dès maintenant et à se préparer au “monde d’après” en se familiarisant avec cet outil qui va prendre de plus en plus d’ampleur dans les mois et les années qui viennent. »

Les (grands) petits plus Dailylive

- la possibilité de créer aussi des vidéos à ajouter sur le site web ou e-commerce de la marque ;
- aucun équipement nécessaire, à part un smartphone et une bonne connexion internet ;
- 100% compatible avec les réseaux sociaux (y compris Facebook Live) ;
- un accompagnement pour la réalisation du premier live shopping ;
- des reportings pour suivre l’évolution des ventes ;
- mise en place de connecteurs CMS (Prestahop et Shopify) ;
- disponible en marque blanche ;
- en option : une application mobile dédiée retailer

À propos de Hady Hobeich, co-fondateur



Ingénieur de formation diplômé dans le sud de la France, Hady Hobeich est Expert E-commerce depuis 18 ans.

Ce passionné du monde digital accompagne au quotidien les entreprises désirant améliorer leurs présences et ventes en ligne. C'est d'ailleurs elles qui lui ont donné l'idée de Dailylive en 2019 avec son associé Denis Kuplin.

Hady confirme :

« Certains de nos clients utilisaient le live-streaming dans leur stratégie de communication, notamment sur les réseaux sociaux. Mais au final ils se sentaient frustrés de ne pas pouvoir convertir durant un Live, faute de solutions performantes. Nous avons donc décidé de développer une plateforme de Video Live Shopping. »

Pour lancer Dailylive sur de bonnes bases, les deux associés se sont formés auprès de la Startup School by Y Combinator (le célèbre incubateur qui a vu naître Airbnb, Dropbox, Stripe, et bien d'autres).

Aujourd'hui, sensible à la crise que traversent les TPE/PME, Dailylive a décidé de les soutenir en les aidant à rebondir gratuitement.

Pour en savoir plus

Site web : <https://try.dailylive.fr>

Facebook : <https://www.facebook.com/dailylive.co>

Instagram : <https://www.instagram.com/dailylive.co/>

LinkedIn : <https://www.linkedin.com/company/dailylive>

Contact Presse

Hady Hobeich

E-mail : hady@dailylive.co

Tel : 06 73 02 77 33